

Racionalitat Limitada i “Guerres de la Racionalitat” en Ciències Socials.

Xavier Rengel Rodes

Facultat de CCPP i de Sociologia, Universitat Autònoma de Barcelona, Catalunya.

2 de juny de 2020

Resum.

En aquest article tractarem les formes i teories de diferents autors a l'hora d'abordar la racionalitat humana i la presa de decisions, i explicarem algunes de les diferències i similituds que podem trobar entre elles. L'objectiu és aconseguir simplificar-les per a poder explicar-les de la forma més simple possible i facilitar així la seva comprensió al lector.

Ens centrarem sobretot en les teories de dos grans autors: Gerd Gigerenzer (1947) i Daniel Kahneman (1934), i en l'intercanvi d'idees i opinions que aquests van publicar sobre les seves teories, i que recull en un article Thomas Sturm, professor de la Universitat Autònoma de Barcelona, entre altres autors, que van anomenar a aquest “conflicte” la guerra de la racionalitat o “rationality wars” (Samuels, Stich and Bishop, 2002), un nom que ens hem apropiat i hem incorporat al títol d'aquest article.

Paraules clau:

Racionalitat, Models de Pensament, Elecció racional, Heurístiques, Biaixos.

Introducció

Per a mi, un dels camps amb més interès de la sociologia i de moltes altres ciències socials, com ara la psicologia o l'estadística, és el que intenta estudiar la presa de decisions i els diferents comportaments i “outputs” que aquestes comporten.

Si bé és cert que existeix una gran diversitat de teories al respecte i diferents adaptacions i modificacions segons l'autor o l'època, en aquest article ens centrarem sobretot en 4 teories diferents que tenen com a eix central la racionalitat, o fins i tot, en alguns casos, la seva absència.

Així doncs, l'article estarà dividit en diferents parts. Primer mencionarem breument les 4 teories a partir de Gigerenzer (2008) i en farem una breu descripció. La segona part estarà destinada a aprofundir en els estudis de Daniel Kahneman i el seu company en moltes investigacions, Amos Tversky. La tercera part tractarà sobre la perspectiva de Gerd Gigerenzer. I per acabar, en l'última part exposarem algunes de les crítiques a aquestes teories, així com un breu resum de la discussió que ambdós autors van mantenir a finals de segle passat en diversos articles, i que recull, entre altres autors, Thomas Sturm.

Abans de començar, m'agradaria dir que el meu objectiu no és només explicar aquestes teories, sinó fer-ho de forma senzilla per a aconseguir que siguin fàcils d'entendre per a qualsevol lector. Vull desviar-me de la tendència de molts autors de les ciències socials que dificulten la comprensió dels seus textos a causa de la seva forma d'escriure enrevessada i complexa, així que jo procuraré que aquest sigui un article assequible per a la major part de la població, independentment de si tenen o no coneixement previ sobre el que explicaré a continuació. És per això que em disculpo, abans i tot de començar, si en els següents paràgrafs peco de simplista i superficial en comptes d'aprofundir i desenvolupar aspectes que en un article purament acadèmic s'haurien de tractar de forma més detallada i “professional”.

Quatre teories sobre la racionalitat

Una de les grans corrents a l'hora d'intentar explicar com les persones escollim i actuem és a partir de la racionalitat, però com sol passar en ciències socials, cada autor té la seva pròpia manera d'interpretar què és i com funciona aquesta racionalitat, i aquest fet ens porta a tenir diferents teories sobre aspectes que, a priori, tracten el mateix.

En el llibre de Gerd Gigerenzer “Rationality for mortals”, publicat l'any 2008, l'autor alemany ens anomena 4 d'aquestes perspectives que em dispo a explicar en aquest article:

The most recent debate involves four sets of scholars, who think that one can understand the nature of sapien by [a] constructing as-if theories of unbounded rationality, by [b] constructing as-if theories of optimization under constraints, by [c] demonstrating irrational cognitive illusions, or by [d] studying ecological rationality. (Gigerenzer, 2008:3-4).

Unbounded rationality (Racionalitat il·limitada)

Aquest corrent considera que la racionalitat “sense límits” és la forma d'arribar a la millor opció, l'òptima, aquella que maximitza utilitat i redueix la possibilitat d'errors. A priori, aquesta idea pot semblar lògica i desitjable, però, irònicament, té moltes limitacions i és difícil que es produeixi.

Si davant d'un problema o elecció tinguéssim tota la informació disponible, si fóssim capaços de conèixer totes les opcions de les quals disposem, de saber-ne les seves possibles conseqüències i d'assignar a cada una un valor numèric que les ordeni en funció de les preferències individuals, segurament seriem capaços d'escollir la millor opció, aquella que més ens convé segons els nostres interessos, aquella que és òptima, però, per desgràcia, aquesta capacitat “omniscient” de l'individu racional és pràcticament impossible d'aconseguir.

Optimization under constraints (Optimització amb restriccions)

Precisament aquest corrent procura adaptar la teoria anterior a la realitat, entenent que a la pràctica ens trobem davant de limitacions mentals o ambientals que ens condicionen i alteren la nostra presa de decisions. Com a conseqüència, aquest procés és més complex que l'anterior, i tot i que qüestiona la idea d'omnisciència, segueix posant èmfasi en l'elecció a partir de l'optimització, del càlcul de costos i beneficis.

Cognitive illusions: Logical irrationality (Il·lusions cognitives: Irracionalitat lògica)

Dins d'aquest corrent trobem les teories de Daniel Kahneman i Amos Tversky que tractarem en el següent apartat, així que ara no entrarem molt en detall, sinó que exposarem l'explicació que dona Gigerenzer dels objectius d'aquestes teories:

The main goal is to understand the cognitive processes that produces both valid and invalid judgments. Its second goal (or method to achieve the first one) is to demonstrate errors of judgment, that is, systematic deviations from rationality also known as cognitive illusions. (Gigerenzer, 2008:6)

Segons l'autor, aquestes teories parteixen també de la premissa que els humans som racionals i que, per tant, el seu objectiu principal és observar quins processos produeixen bons criteris (racionals, encertats), però crítica que es centrin sobretot en els biaixos (irracional, "errors de judici") amb l'objectiu de demostrar que si aquests errors es produeixen de forma sistemàtica s'han de considerar il·lusions cognitives. Més endavant abordarem amb més detall les crítiques que fa Gigerenzer (1996) sobre d'aquestes teories.

The science of heuristics: Ecological rationality (La ciència de les heurístiques: Racionalitat ecològica)

En aquest corrent hi trobem el mateix Gigerenzer, que recull la teoria d'un altre autor molt important com és Herbert A. Simon, però ja en parlarem més endavant. La idea principal que ens vol donar però l'autor sobre aquest estudi de les heurístiques és que l'important és la relació entre la ment i l'entorn, i no la relació entre la ment i la lògica.

Per a explicar aquest punt, l'autor ens parla de dos conceptes claus: per una banda, l'"adaptive toolbox" (o caixa d'eines adaptativa) que conté allò necessari ("building blocks") per a crear les "fast and frugal heuristics", és a dir, heurístiques que són ràpides perquè solucionen un problema en molt poc temps, i frugals si ho fan amb poca informació, i per altra banda, la racionalitat ecològica, que es centra en quins entorns s'activa o no una heurística, i si aquesta pot o no funcionar correctament, és a dir, analitza la relació entre una heurística i les situacions o contextos on es poden (o no) donar, i l'eficàcia d'aquesta.

The study of ecological rationality answers the question: In what environments will a given heuristic work? Where will it fail? Note that this normative question can only be answered if there is a process model of the heuristic in the first place, and the results are gained by proof or simulation. (Gigerenzer, 2008:8)

Un cop explicades breument les teories sobre racionalitat, centrem-nos ara amb les dues últimes, i comparem els estudis de Daniel Kahneman i Gerd Gigerenzer sobre les heurístiques.

Daniel Kahneman

Procés dual: Els dos sistemes (S1 i S2)

Abans d'entrar a parlar d'heurístiques en si, considero necessari explicar prèviament d'aquesta teoria per facilitar la comprensió posterior i perquè personalment hi ha algunes idees que m'agraden i trobo molt interessants.

Aquesta teoria neix de l'intent de reparar i adaptar la TER als processos "reals" i pràctics d'elecció, és a dir, solucionar alguns dels seus problemes, i penso que la idea de com fer-ho és bona. A grans trets, diu que quan afrontem un problema o hem de prendre una decisió, tenim dues formes de pensar i actuar, que conformen els dos sistemes de raonament:

- **S1** → Aquest és el que associem a les heurístiques, i es caracteritza per ser ràpid i automàtic, funciona fins i tot sense que ens n'adonem, ja que no requereix cap esforç mental ni físic.
- **S2** → Aquest és el racional, i només l'activem quan considerem que és realment necessari i que, per tant, estem disposats a invertir-hi temps i esforç per tal d'aconseguir una resposta més fiable (no infal·lible).

Crec que, si ens parem a pensar, tots ens adonarem que durant el nostre dia a dia actuem de forma automàtica i només "activem" el pensament conscient quan hem de prendre alguna decisió mínimament important. Permeteu-me exemplificar un cas hipotètic per a explicar-ho.

Et despertes i et prepares per anar a l'escola: esmorzes, et dutxes i t'arregles per sortir de casa, tot de forma automàtica, és una rutina, així que només actives l'S1. Imagina't, però, que saps que aquell dia a l'escola us fan unes fotos molt importants que us perseguiran els 4 anys de carrera (amb sort). Pots seguir amb S1 i actuar com un dia normal si no t'importa, o pots pensar que val la pena fer un esforç i valorar quin pentinat t'has de fer o quina roba t'has de posar per a la foto. Un cop arreglat, surts de casa i et prepares per anar cap a l'escola. Abans, però, has tancat la porta amb clau? Sí, no? Sempre ho fas. Però recordes haver-ho fet? Ara comences a dubtar. Has actuat de forma automàtica, S1 ha tancat la porta. Pot ser un exemple "tonto", però significatiu. Seguim. Normalment vas a l'escola amb transport públic, baixes el carrer fins a la parada mort de son i quan te n'adones estàs esperant el tren, el mateix de sempre, a l'hora de sempre, ni et plantejes si hi ha una altra opció, vas amb S1. Però avui vas arreglat i perfumat, així que et plantejes si és bona idea passar-te mitja hora de tren en hora punta dret i apretat, o bé si per un dia és millor agafar el cotxe i anar més còmode. A més a més, si agafes el cotxe pots aprofitar per anar a la llibreria del poble del costat després de classe i parat-te a comprar el llibre "Pensar ràpid, pensar despacio" de Kahneman que necessites per les teves classes. Aquest curt però útil relat ens serveix per veure com el S1 actua de forma automàtica i sense esforç, mentre que el S2, que generalment es manté en segon en mode "estalvi d'energia", i només entra en escena en moments puntuals on es requereix una mínima reflexió, de manera que gràcies a ell t'assegures d'haver tancat la porta de casa amb clau i canvis el tren pel cotxe que, almenys avui, era la millor opció. I així podem seguir amb totes les decisions del dia a dia, assignant-les a un sistema o altre.

"Cuando el S1 encuentra una dificultad, llama al S2 para que le sugiera un procedimiento más detallado y preciso que pueda resolver el problema. (...) El S2 es activado cuando asistimos a un acontecimiento que altera el modelo del mundo que el S1 mantiene" (Kahneman, 2012:40)

En el seu llibre “¿Cómo pensar como Sherlock Holmes?”, la psicòloga Maria Konnikova fa una comparació molt exemplificadora i divertida entre els dos sistemes de pensament i dos personatges de ficció molt coneguts com són Sherlock Holmes i el Doctor Watson. L'autora argumenta que, davant d'un crim o un enigma, el Doctor Watson actua com ho faria el S1, deixant-se enganyar i trobant la resposta més fàcil i senzilla a partir de la informació que li donen i de factors com la seva experiència personal o les aparences. En canvi, el famós detectiu actuarà com el S2 i afrontaria el “joc” de forma totalment racional i lògica (acostant-se fins i tot a la “omnisciència” de la racionalitat il·limitada), considerant totes les opcions possibles i descartant-les una a una a mesura que descobreix noves pistes i informacions fins que, eliminat l'impossible, l'opció que quedi, per molt improbable que sembli, ha de ser la veritat.

“Según Daniel Kahneman, el sistema Watson -al que él llama S1- es muy difícil de “adiestrar”: le gusta lo que le gusta, confía en lo que confía, y punto. Su solución es hacer que el S2 -el sistema Holmes- se encargue de todo prescindiendo del S1.”
(Konnikova, 2013)

Val a dir, però, que encara que la comparació sigui interessant i útil per a entendre el funcionament dels dos sistemes de forma individual, aquesta dicotomia a la pràctica no es produeix, ja que el S2 no es pot desconnectar del S1, ja que treballa a partir dels seus “inputs”.

Per acabar amb el sistema dual, vull posar un altre exemple molt curt i interessant que ens servirà per relacionar els dos sistemes amb les heurístiques: les multiplicacions. De petits ens fan aprendre les taules de multiplicar de memòria, així que si jo ara dic “6x4” segur que el lector ha respost “24” ràpidament, quelcom que segurament no podrà fer si pregunto quan és “23x15”, ja que la gran majoria de mortals necessita temps per a fer els càlculs mentals necessaris i contestar. Per què? Perquè a la primera pregunta contestem amb S1, ja que tenim memoritzada la resposta (a causa de com s'ensenya als nens les taules de l'1 al 10), i a més a més, “4” i “24” rimen, és a dir, que “24” és una solució “ready-to-use” amb rima, fet que ens facilita encara més la resposta. En canvi, per a resoldre la segona multiplicació no tenim més remei que activar el S2 i calcular, i tot i que també arribarem a la resposta encertada, hi destinarem més temps i recursos (energia).

Heuristics and biases (Heurístiques i biaixos cognitius)

Tal com acabem de veure, podem afirmar que, segons Kahneman, l'S2 és el sistema racional, i l'S1 l'inconscient, però ambdós el veuen afectats per les heurístiques (especialment el S1) i els biaixos cognitius (fins i tot quan activem el S2). Aquesta teoria, doncs, es centra en identificar els processos mentals racionals i/o inconscients que segueixen els individus (heurístiques) i quins els fan actuar de forma irracional (que creen biaixos). Thomas Sturm resumeix molt bé aquesta teoria i el seu procediment:

This party claims, on empirical grounds, that human beings often and systematically violate norms of rationality that derive from formal logic, probability and decision theory. Instead, human judgment and decision making uses “heuristics”, rules of thumb that work fairly well in some contexts but are not generally valid and thus lead to biases. [...]
[...] Rather than using formal rules of logic, probability theory, or statistics and rational choice theory, humans seem to judge and decide on the basis

of “heuristics” (rules of thumb which often work) which lead to “biases” (systematically incorrect results). [...]

[...] Pick a particular norm, to be used in a task of more or less ordinary reasoning, and see how many experimental subjects apply it correctly. If they do that to a very large extent, then—given that the sample is representative—it may be inferred that human beings are rational in judgment and decision making; if not, they are irrational. (Sturm, 2012:66-68)

A continuació explicarem alguns exemples de les heurístiques de Kahneman, on destaquen 3 de principals: l'ancoratge, la disponibilitat i la representativitat i taxa base.

L'heurística de l'ancoratge consisteix a considerar dos valors o punts de partida molt diferenciats i que poden, fins i tot, semblar absurds, i prendre'ls com a referència a l'hora de decidir, ja sigui optant pel més versemblant (S2) o bé augmentant o reduint el valor seguint un raonament específic (S1). Aquesta heurística està present en negociacions i compra-vendes (regateig) o l'utilitzem conscient o inconscientment a l'hora d'intentar endevinar l'edat d'una persona.

L'heurística de la disponibilitat fa referència a processos mentals relacionats amb la memòria, i consisteix a associar una major freqüència (entès com a nombre de cops, més “probable”¹) a un esdeveniment o fet segons la facilitat amb la qual recordis casos i exemples d'aquest, emfatitzant que parlem de facilitat i no de quantitat. Segons l'autor, alguns esdeveniments o sentiments són més fàcils de recordar que d'altres, fet que altera el nostre judici. Per exemple, si tu i els teus amics o família sou aficionats al ciclisme i heu tingut accidents o espants anteriors, pensareu que és més possible tenir un accident de bicicleta que de cotxe, ja que recordaràs abans exemples d'accidents de bicicleta que de cotxe (sobretot per la pròpia càrrega emocional), independentment que les dades i estadístiques demostrin que no és així.

L'heurística de la representativitat i la taxa base és més complexa que les anteriors, ja que intervien diferents factors, com la quantitat d'informació que es té, els estereotips i les taxes base, o la mateixa percepció i experiència, així que intentaré explicar-la de la forma més senzilla possible. L'heurística diu que, davant d'una situació de ignorància on no disposem d'informació suficient, les persones jutgem a partir d'allò que considerem més normal, més possible (taxa base) o bé d'estereotips (com per exemple de gènere o ètnia). De la mateixa manera, la teoria diu que, a mesura que obtenim més informació sobre el cas en qüestió, abandonem aquesta idea per a jutjar acord amb la nova informació. L'autor explica aquesta heurística amb l'exemple d'en Tom W., on es demana que primer es respongui a una pregunta sense informació i després amb una descripció detallada.

Gerd Gigerenzer

L'herència de Herbert A. Simon

Tal com hem dit anteriorment, aquest autor recull i parteix de les teories de H. Simon, pare del concepte de racionalitat limitada (“bounded rationality”) que l'autor alemany afirma que s'han apropiat erròniament altres corrents, i de la racionalitat ecològica a la qual hem fet referència també anteriorment.

The term “bounded rationality has been used both by

¹ A l'apartat de crítiques explicarem per què posem probable entre cometes.

proponents of optimization under constraints, emphasizing rationality, and by the heuristics-and-biases program, emphasizing irrationality. Even more confusing is the fact that the term was coined by Herbert A. Simon, who was not referring to optimization or irrationality but to an ecological view of rationality, which was revolutionary in thinking about norms, not just behavior. (Gigerenzer, 2008:7)

L'herència de Simon és tan important per a Gigerenzer que podem descriure els trets principals de les teories del segon a partir de les definicions de les teories del primer, i és que les teories de Simon rebien el nom de racionalitat procedural (perquè es busca descriure el procés de decisió, i no la teoria normativa) i de racionalitat satisfactòria (no es centra en la millor opció sinó en una que ens satisfaci).

La ciència de les heurístiques

Tal com hem mencionat al principi de l'article, l'estudi sobre les heurístiques de Gigerenzer posa èmfasi en dos temes centrals: els mecanismes o procediments ("adaptive toolbox") i les condicions ambientals i el context de la situació ("ecological rationality"):

In Simon's words: "Human rational behaviour is shaped by a scissors whose two blades are the structure of task environments and the computational capabilities of the actor". Just as one cannot understand how scissors cut by looking only at one blade, one will not understand human behavior by studying either cognition or the environment alone. (Gigerenzer, 2008:7)

Queda clar, doncs, que no n'hi ha prou amb conèixer com funciona i s'estructura l'heurística, sinó que s'ha de posar en qüestió i relació en tot moment en un context concret. D'aquesta manera, la ciència de les heurístiques s'ha de centrar també en quins casos s'activa (utilitzem) una heurística o una altra, o en quines situacions la mateixa heurística pot o no funcionar. Aquest serà un tema central per a Gigerenzer.

"Fast and frugal heuristics"

Ja hem explicat a què es refereix l'autor amb "fast and frugal", però com defineix heurística?

A fast and frugal heuristic is a strategy, conscious or unconscious, that searches for minimal information and consists of building blocks that exploit evolved capacities and environmental structures. (Gigerenzer, 2008:22)

Mentre que les heurístiques segons Kahneman es poden interpretar com a raonaments més o menys lògics, per a Gigerenzer s'assemblen més a les intuïcions, ja que se'ns apareixen ràpidament de forma (quasi) inconscient i sense saber per què, però tot i així, actuem i decidim segons el criteri que aquestes ens dicten.

L'origen d'aquestes heurístiques és una incògnita, però podem pensar que es creen i desenvolupen de dues formes: mitjançant l'experiència i per assaig error, és a dir, que s'aprenen "al viure", o bé podem endinsar-nos a les teories de la sociologia/psicologia evolutiva i pensar que són mecanismes que tenim interioritzats com a éssers humans resultat de l'evolució de l'espècie humana i del nostre passat, és a dir, uns mecanismes que s'han utilitzat i

adaptat al llarg del temps gràcies a la seva utilitat per a solucionar i resoldre situacions complexes o de llarga duració (aquesta és l'argumentació aproximada que dona el model causal integrat).

Val a dir que, durant el seu estudi, Gigerenzer observa i descriu un gran nombre d'heurístiques molt interessants i útils, com per exemple:

- L'heurística de la mirada → l'utilitzem per a capturar objectes en moviment, utilitzant com a recurs l'angle de visió amb l'objecte. L'autor demostra que aquesta opció és molt més efectiva i s'adapta millor a la situació que qualsevol càlcul matemàtic i/o racional.
- L'heurística del reconeixement → davant del dubte entre dues o més opcions, atorguem una qualitat o valor superior a aquella que ens "soni" més o en tinguem més informació. La publicitat, per exemple, explota aquesta heurística intentant que recordis una marca per la música de l'anunci o eslògan (per exemple) i destacar entre la competència en el moment de la compra pensant que és millor.

Moltes de les heurístiques de Gigerenzer tenen un factor comú respecte a la informació: menys pot ser més. Recordem que a la TER es dona molta importància a la quantitat d'informació obtinguda, i l'autor alemany torna a posar aquest tema sobre la taula però aquest cop afirmen que en les situacions on les heurístiques tenen més "èxit", ja sigui per la falta de temps o de consciència, com menys informació es tingui millor funcionen, ja que prioritzen la simplicitat i la rapidesa.

Debat i conclusions

Ara que hem explicat (millor o pitjor) les teories d'ambdós autors, anem a comparar-les i a analitzar les seves crítiques i veure si estan o no fonamentades.

Semblances i diferències

Si comparem des de fora aquests dos programes de recerca, a priori podem pensar que no disten gaire una de l'altra, i que encara que afrontin un mateix camp de formes diferents, la seva relació es podria assemblar més a la cooperació i a la complementació, que no pas a l'exclusió i a la dicotomia.

They claim that the debate is largely due to rhetorical excesses on both sides. Once the core assumptions of both programs are soberly compared, it becomes clear that the dispute isn't really about much. (Sturm, 2012:67)

No obstant, al llarg dels anys els dos autors han entrat en un cercle de referències i crítiques que han desencadenat en un conflicte teòric de rèpliques i contrarèpliques que fan impensable un possible acord i aproximament entre les seves teories. Anem a veure, doncs, quines són les fonts d'aquestes disputes:

It does not do so by showing that both research programs have overplayed their cards, or that the differences are merely rhetorical while both programs share the same core assumptions about how far human beings are in fact rational. (Sturm, 2012:78)

A partir dels textos de Kahneman & Tversky (1996) i Gigerenzer (1996) podem intuir que va ser el segon qui va començar a criticar les teories del primer, i que aquest va respondre en conseqüència, una rèplica que no va agradar a Gigerenzer i que va contrarèplicar. En els dos articles es detallen

algunes de les discrepàncies entre ambdós autors, i nosaltres procurarem seleccionar algunes de les més importants i analitzar-les.

La importància dels biaixos i les “vague heuristics”

Aquestes són, segurament, les crítiques més importants de Gigerenzer al treball de Kahneman i Tversky, ja que considera que els autors es centren massa en entendre els errors i els biaixos cognitius, quelcom que no considera tan necessari i que dificulta el que realment és important que és explicar com funcionen les heurístiques i quan, i no pas al contrari.

Kahneman i Tversky, conscients que aquesta és una crítica habitual del seu treball, argumenten i justifiquen en diverses ocasions els motius que els porten a estudiar els biaixos.

There are several reasons for studying judgmental or perceptual biases. First, they are of interest in their own right. Second, they can have practical implications (e.g., to clinical judgment or intuitive forecasting). Third, the study of systematic error can illuminate the psychological processes that underlie perception and judgment. (Kahneman & Tversky, 1996:582)

Gigerenzer també critica que les heurístiques que descriuen els autors són “pobres” de contingut i de valor explicatiu. Per a ell, aquestes són simples etiquetes que no expliquen res sobre el mecanisme en si i que només serveixen per descriure a posteriori el que ha passat, de manera que no serveixen per a conèixer el com ni el perquè i, per tant, no només no solucionen els problemes de caixa negra, sinó que n’afegeix de nous.

Models of heuristics need to be distinguished from mere labels. For instance, terms such as “representativeness” and “availability” are commonsense labels without specification of a process and the conditions under which a heuristic succeeds and fails. These need to be developed into testable models; otherwise they can account for almost everything post hoc. (Gigerenzer, 2008:24)

Quan es pot aplicar l'estadística?

Un altre dels aspectes que no acaben de convèncer a Gigerenzer és en quins casos es pot parlar i aplicar termes i normes estadístiques i en quins no. Mentre que Kahneman creu que es pot utilitzar l'estadística i la probabilitat en qualsevol fet, encara que es tractin d'esdeveniments aïllats i puntuals, Gigerenzer creu que el debat al respecte encara segueix obert, i que no es pot qüestionar la seva utilització per a estudiar la freqüència de casos a llarg termini o que perduren i es repeteixen al llarg del temps, però sí el seu ús en casos concrets. És a dir, que el primer proposa assignar una probabilitat a un fet “únic” com per exemple si avui plourà a Barcelona o si avui divendres aniré al Camp Nou a veure el Barça, mentre que el segon creu no està segur si això es pot mesurar amb probabilitat, sinó que s'hauria d'aplicar a, per exemple, preveure la probabilitat de pluja durant l'estació d'hivern, o a la probabilitat que vagi a veure els partits del Barça al llarg d'una temporada. Val a dir, però, que tot i que Gigerenzer els hi fa fortes crítiques al respecte, com en l'experiment de la Linda que explicaré a continuació, l'autor no es posiciona en cap “bàndol”, sinó que remarca el fet que el debat segueix existint entre diferents perspectives teòriques.

Proponents of the Bayesian school interpret probability as a subjective measure of belief. They allow the assignment of probabilities to unique events (e.g., the result of the next Super Bowl, or the outcome of a single toss of a coin) and require these assignments to obey the probability axioms. Frequentists, on the other hand, interpret probability as long-run relative frequency and refuse to assign probability to unique events. (Kahneman & Tversky, 1996:582)

La Linda “de Schrödinger”

Deixant de banda la petita llicència que m'he permès en el títol d'aquest apartat, la veritat és que aquest és, segurament, el cas més representatiu i conegut de la teoria de Kahneman, i com a tal, s'han realitzat molts estudis i referències al respecte, així com variacions i algunes crítiques. Recomano al lector que busqui informació al respecte i faci l'experiment ja que és molt interessant, però en aquest article em limitaré a descriure i comparar, a grans trets, les explicacions d'ambdós autors sobre el famós dilema:

- Kahneman advoca per la fal·làcia de la conjunció, i considera que l'error es deu a la interpretació i el significat de la paraula “probable” i la conjunció “i”.
- Gigerenzer per la seva banda considera que tot l'exemple és erroni, i que les respostes s'expliquen a partir de l'heurística de la pertinència, que considera que tota la informació que tenim, en aquest cas, la descripció que ens fan de la Linda, és rellevant i important per a contestar la pregunta.

For instance, on Kahneman and Tversky's (1996) view of sound reasoning, the content of the Linda problem is irrelevant; one does not even need to read the description of Linda. All that counts are the terms probable and and, which the conjunction rule interprets in terms of mathematical probability and logical AND, respectively. In contrast, I believe that sound reasoning begins by investigating the content of a problem to infer what terms such as probable mean. The meaning of probable is not reducible to the conjunction rule. (Gigerenzer, 1996:593)

Ja per acabar, aquestes discrepàncies es deuen a una altra crítica important i problemàtica: Gigerenzer considera que Kahneman no té en compte la sociologia ecològica, és a dir, no analitza els fets en el seu context ni l'efecte “framing”, i no només això, sinó que sembla acusar-lo de preparar “en excés” els seus experiments (la mostra “aleatòria”, l'ús de freqüències, el llenguatge utilitzat, etc.) per a manipular i obtenir els resultats que espera.

La meua opinió

Per acabar l'article vull fer un molt breu repàs a les dues teories a les crítiques que hem explicat i acabar de donar la meua opinió.

Vull començar dient que, quan vam fer la TER i en concret la TJ, em va interessar moltíssim i l'he tingut molt present des d'aleshores, però tot i que al principi em sentia reticent a veure que tenia errors, les solucions que ofereixen les heurístiques va fer que encara m'interessés més, sobretot la idea del sistema dual que considero té molt potencial.

Dit això, respecte a les heurístiques, crec que els dos autors han elaborat dues teories que obren les portes a un camp d'estudi impossible d'abastar, i suficientment complicat perquè les dues

teories coexisteixin i, tal com proposa Sturm, es complementin: “*I think that the two kinds of norms do, at least partly, play functionally different roles, and that they partly interlock*”(Sturm, 2012:77). Per desgràcia, les diferències i disputes entre els autors, resultat de l'exageració de les diferències i els seus egos, fan pensar que aquestes teories es presentaran sempre com a alternatives excloents i contradictòries, el que considero és una llàstima per la sociologia i la racionalitat.

Per últim, però, vull dir, que després de realitzar aquesta investigació, crec que si les dues teories es segueixen presentant com a opcions dicotòmiques, la meua elecció racional (S2) és a favor de Gigerenzer. Considero que la utilitat explicativa i l'enfocament que proporciona la seva teoria i sobretot la importància de la sociologia ecològica és clau per a situar-se per sobre de les teories de Kahneman i Tversky, que tendeixen a ser massa superficials, una mica forçades i poc precises.

Bibliografia

- Gigerenzer, G. (1996). On narrow norms and vague heuristics: A reply to Kahneman and Tversky.
- Gigerenzer, G. (2008). *Rationality for mortals: How people cope with uncertainty*. Oxford University Press
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1996). On the reality of cognitive illusions.
- Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. Debate
- Konnikova, M. (2013). *¿Cómo pensar como Sherlock Holmes?*. Grupo Planeta (GBS).
- Sturm, T. (2012). The “rationality wars” in psychology: Where they are and where they could go. *Inquiry*, 55(1), 66-81
- Apunts “Teoria Sociològica Micro”. Universitat Autònoma de Barcelona.